Школа Продашь!

Тренинг по работе с дебиторской задолженностью

1. Почему клиент не платит?
- Кому клиенты платят и кому не платят?
- Как преодолеть свой страх?
- Где грань между интересами клиента и интересами компании?

2. Этапы переговорного процесса по сбору дебиторской задолженности.
- Напоминание.
- Строгое напоминание.
- Запрос.
- Настоятельная просьба.
- Ультиматум.

3. Использование этапов переговорного процесса.
- Сколько времени должно пройти между этапами?
- Почему нельзя пропускать этапы?
- Как вести себя с агрессивным или мягким клиентом?

4. Инструменты самонастроя на работу по сбору дебиторской задолженности.
- Как правильно настроиться?
- Как вести себя во время телефонных переговоров с клиентом?
- Как правильно вести себя во время личных переговоров с клиентом?

5. Этапы «Напоминание» и «Строгое напоминание».
- Примеры писем и переговоров.
- Ролевые игры на отработку этапов.

6. Этапы «Запрос» и «Настоятельная просьба».
- Примеры писем и переговоров.
- Ролевые игры на отработку этапа.

7. Подведение итогов тренинга.

Для кого тренинг?

для менеджеров по продажам

Фишка №1

деловые игры во время тренинга

Фишка №2

90% практики и только 10% - мини-лекции

Фишка №3

конференц-зал для обучения в центре города

Ведущая тренинга:

Анастасия Солнцева, директор Школы.

Стоимость инвестиций:

35 000 рублей (за группу до 16 человек)

Время обучения:

8 часов (один день с 10.00 до 17.00)

Заинтересовал тренинг или остались еще вопросы?

Звоните:
8 (800) 333 83 05
+ 7 (3852) 37 37 37

Пишите:
school@prodasch.ru
you@prodasch.ru

Приходите в гости:
г. Барнаул, ул. Пушкина, д. 38б оф. 306

Читайте:
www.prodasch.ru
www.facebook.com/prodasch